

Cómo Leer el Loan Estimate y el Closing Disclosure

Los dos documentos que todo comprador recibe, explicados página por página — qué números pueden cambiar, cuáles no, y qué es diferente al cerrar en Georgia y Florida.

JULIO DE 2026 · POR EL EQUIPO DE ALVORADA MORTGAGE

Toda hipoteca en Estados Unidos viene con dos documentos estandarizados: el **Loan Estimate** cuando usted aplica y el **Closing Disclosure** antes de firmar. Si nunca ha comprado en EE.UU., estos formularios son desconocidos — pero una vez que aprende a leerlos, nadie puede sorprenderlo en la mesa de cierre.

■ El Loan Estimate: Su Oferta por Escrito

Dentro de **3 días hábiles** de su solicitud, el banco debe enviarle este formulario de 3 páginas. El formato es el mismo en todos los bancos del país — lo que lo hace perfecto para comparar ofertas.

Página 1 — El Trato

- **Tabla Loan Terms:** monto del préstamo, tasa de interés y pago de principal e interés — cada uno con la columna "Can this amount increase?" (¿puede aumentar?). En tasa fija, la respuesta debe ser *NO* en las tres líneas.
- **Projected Payments:** su pago completo, incluyendo impuestos y seguro estimados (escrow).
- **Costs at Closing:** los totales principales — costos de cierre y dinero necesario para cerrar.

Página 2 — A Dónde Va Cada Dólar

- **Sección A:** los cargos del propio banco (originación, puntos)
- **Sección B:** servicios que usted no puede cotizar (avalúo, reporte de crédito)
- **Sección C:** servicios que usted *sí* puede cotizar (título — vea Georgia y Florida abajo)
- **Secciones E-G:** impuestos del gobierno, intereses y seguros pagados por adelantado, y el depósito inicial del escrow

Página 3 — Las Herramientas de Comparación

Tres números hechos para comparar bancos: **In 5 Years** (costo total en cinco años), **APR** (tasa incluyendo cargos) y **TIP** (interés total como porcentaje del préstamo). Cuando dos ofertas parecen iguales, la página 3

desempata.

■ El Closing Disclosure: Los Números Finales

Debe recibir este formulario de 5 páginas al menos **3 días hábiles antes del cierre** — ese período de espera es su derecho legal. Refleja el Loan Estimate línea por línea: póngalos lado a lado y compare.

Qué puede cambiar — y qué no

- **Tolerancia cero:** los cargos del propio banco (Sección A) y los impuestos de transferencia no pueden aumentar. Punto.
- **Tolerancia del 10%:** las tarifas de registro y los servicios que eligió de la lista del banco pueden subir máximo 10% en conjunto.
- **Puede cambiar:** el interés prepago (depende de la fecha de cierre), el seguro de vivienda y los montos del escrow.

Si un cargo de tolerancia cero subió, el banco le debe la diferencia. Envíenos su Closing Disclosure apenas llegue — lo revisamos línea por línea con cada cliente, en español, antes de firmar cualquier cosa.

■ Qué Es Diferente en Georgia y Florida

- **Georgia cierra con abogado:** un abogado de cierre con licencia (no una title company) conduce su cierre — su honorario aparece en las Secciones B/C. El fraude de transferencias apunta a los cierres con abogado: *siempre confirme las instrucciones del wire por teléfono con la oficina del abogado antes de enviar dinero.*
- **En Florida** el cierre normalmente pasa por una title company, y la Sección E incluye el **documentary stamp tax sobre la nota (~\$0.35 por cada \$100 prestados)** y el **intangible tax (~0.2% del monto del préstamo).**
- **La versión de Georgia:** un intangible recording tax de **~\$1.50 por cada \$500 prestados**, más un impuesto de transferencia que normalmente paga el vendedor.
- **El escrow de Florida es mayor:** el seguro de huracán/viento y (en zonas de inundación) el seguro de inundación se cobran en su escrow — espere una Sección G más grande que la de una casa equivalente en Georgia.
- **El impuesto de la propiedad se prorratea** en ambos estados — el vendedor le acredita su parte del año, y aparece en la página 3 del Closing Disclosure.

■ Su Rutina de Revisión de 5 Minutos

1. Verifique tasa, monto y P&I en la página 1 contra lo que le cotizaron.

2. Confirme que "Can this increase?" diga NO en tasa fija.
3. Compare la Sección A con su Loan Estimate — debe coincidir.
4. Revise el dinero para cerrar: si cambió más de unos cientos de dólares, pregunte por qué.
5. Llámenos por cualquier cargo que no reconozca — antes de firmar, no después.

Estos formularios existen para protegerlo. Léalos con nosotros, y lo harán.

Hablemos de Su Hipoteca

Nuestro equipo le atiende en español, inglés y portugués — sin costo ni compromiso.



Jade Taylor

BROKER / PROPIETARIA

NMLS # 1822210

(678) 753-5233 • jade@alvoradamortgage.com

English • Português • Español

ALVORADA MORTGAGE, LLC

OFICINA

2326 Wisteria Drive
Suite 210
Snellville, GA 30078

CONTACTO

Teléfono: (770) 742-6000
Fax: (770) 285-5530
WhatsApp:
+1 (678) 753-5233

ONLINE

alvoradamortgage.com
info@alvoradamortgage.com
Google Business Profile

LICENCIAS

NMLS # 2137907
Georgia # 2137907
Florida # MBR5158

¿Listo para comenzar?

Aplique en línea en unos 15 minutos: alvorada.my1003app.com/1822210/register

Este reporte tiene fines exclusivamente educativos y no constituye un compromiso de préstamo ni una oferta de términos específicos. Los requisitos, tasas y condiciones varían según el prestamista y están sujetos a cambios sin previo aviso. No todos los solicitantes calificarán. Alvorada Mortgage, LLC es un bróker hipotecario con licencia en los estados de Georgia y Florida. NMLS # 2137907 | Georgia - Licencia # 2137907 | Florida - Licencia # MBR5158.

EQUAL HOUSING OPPORTUNITY LENDER